



W
28
(8801)

Documento de Trabajo

8 8 0 1

ETAPAS Y PROBLEMAS DE LA
INDUSTRIALIZACION EN AMERICA LATINA.
UNA APROXIMACION HISTORICA.

Juan Hernández Andreu.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES.- UNIVERSIDAD COMPLUTENSE.

- Campus de Somosaguas. 28023 - MADRID.

ETAPAS Y PROBLEMAS DE LA INDUSTRIALIZACION EN AMERICA LATINA.

UNA APROXIMACION HISTORICA.

Juan Hernández Andreu

Este estudio se publicará próximamente, junto con estudios de otros autores, por el Instituto de Estudios Políticos para América Latina y Africa.

ETAPAS Y PROBLEMAS DE LA INDUSTRIALIZACION EN AMERICA LATINA.
UNA APROXIMACION HISTORICA *. Por Juan Hernández Andreu.

En este ensayo voy a tratar la industrialización en América Latina en las etapas más características de la Historia económica del Continente desde la independencia política de las jóvenes Repúblicas hasta nuestros días. El primer periodo, después de la crisis minera y de las manufacturas tradicionales que sigue al decenio de 1820, ofrece cambios destacables y un proceso de inversiones de capitales extranjeros que va de 1850 a 1914. El segundo periodo, más corto en el tiempo, está ligado a la incidencia de la crisis de 1929 y al origen de las políticas de substituciones industriales (I.S.I.) en el decenio de 1930, con resultados importantes para las industrializaciones de países como Argentina, México y Brasil. Finalmente atenderemos, con especial atención, a los años que van de 1950 hasta el presente, valorando críticamente los resultados de las I.S.I. durante las décadas de 1950 y de 1960 y los límites estructurales de un modelo industrializador dependiente de los países industriales más avanzados; las repercusiones de la crisis del petróleo y el reciente gran aumento de la deuda externa son fenómenos que también consideraremos para valorar la trayectoria industrial de Iberoamérica.

**INFLUENCIAS EXTERIORES ALREDEDOR DE 1850. CAMBIOS EN EL CENTRO:
INCENTIVO MERCANTIL PARA LOS PAISES IBEROAMERICANOS.**

Veamos como los cambios experimentados en el Centro, es decir, en Estados Unidos y en los países más industrializados de Europa, alrededor de 1850, fueron un incentivo mercantil para los países latinoamericanos. Entre 1750 y 1850, la población mundial creció en un 60 por 100; en Europa se dobló el número de habitantes. Después continuaría el crecimiento económico en el Atlántico-Norte, donde se expandieron las demandas de alimentos, productos textiles y pieles para zapatos. El aumento poblacional fue parte de un conjunto de cambios relacionados con la industrialización, como el ascenso de la renta per capita, el proceso urbanizador y las transformaciones agrarias. El aumento del porcentaje de población empleada fuera de la Agricultura en los países del Centro, supuso el alza de la Demanda de productos rurales, que acarreoó mejoras de productividad en base a rotación de cultivos y privatización de recursos agrarios. La mayoría de los países europeos eran menos dependientes de las importaciones de productos agrícolas básicos, que de otros como azúcar, cacao, tabaco, café, te y algodón, procedentes de Ultramar. Asimismo se

registra la demanda creciente de cobre chileno.

Otras circunstancias fueron también un estímulo para el comercio ultramarino; así, el desarrollo industrial del Centro dio lugar a que aumentara la Demanda de correas de piel para las máquinas. El descubrimiento de la composición del suelo por Liebig (1841) provocó el consumo ascendente de guano del Perú y de Nitrato de Chile como fertilizantes. Por su parte, el desarrollo de la Banca permitió mayor movilidad de los recursos a escala internacional y aumentaron las inversiones en obras portuarias y en almacenes para mercancías. Además el transporte marítimo era más rápido y seguro, lo cual facilitó una mayor dispersión geográfica del mercado mundial. Por todo ello, el comercio internacional se triplicó durante la primera mitad del siglo XIX. La tasa media de crecimiento anual del comercio internacional entre 1780 y 1830 fue de 1,37 y entre 1840 y 1860 fue de 4,84; y la tasa media de crecimiento industrial fue de 2,6 y 3,5 para los mismos periodos. A su vez, la Relación de Intercambio (RI) de las industrias europeas ampliaría las relaciones Centro-Periferia, ya que la Demanda y el valor de las materias primas y alimentos obedecieron a cambios experimentados en el Centro. Desde mediados del siglo XIX, la RI británica tuvo una tendencia secular ascendente, reverso de la RI de los países exportadores del sector primario, según Folke Hilgerdt.

INDEPENDENCIA POLITICA E INSTITUCIONES ECONOMICAS

Los republicanos del área del río de la Plata declararon su independencia en 1816. Los chilenos en 1818, con ayuda argentina. Los mexicanos conservadores lo hicieron en 1821, eligiendo un imperio bajo Iturbide. Los países que van desde Bolivia a Venezuela declararon su independencia entre 1810 y 1824. A la caída de los mecanismos institucionales de cohesión social siguió la fragmentación política. Paraguay y después Uruguay se habían anexionado a las Provincias Unidas de la Plata; pero en 1826, Bolivia se independizó de sus primeros asociados, Argentina y Perú. En 1823, las provincias de América Central se independizaron de México. Y en 1838, en Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica ondeaban banderas nacionales propias, al fracasar el intento de establecer un sistema federal en esta región, donde tuvo influencia el espíritu de las Cortes de Cádiz. Después del experimento de la Gran Colombia (1821-1830), surgió el nacionalismo en Venezuela, Colombia y Ecuador.

Con las nuevas naciones vinieron la diversidad fiscal y monetaria; las barreras comerciales; y otras divergencias en medidas de política económica. Las rivalidades de antaño tomaron forma de nacionalismo con independencia y frenaron las posibilidades de expansión económica, al menos hasta mediados del siglo XIX. México, además, en el decenio de 1830, luchó contra los independentistas de Texas, perdiendo esta vasta región; y en la década de 1840 lo hizo contra los Estados Unidos. Los nuevos gobiernos repudiaron el sistema colectivista indio

en favor de políticas asociadas con el liberalismo económico, pero no introdujeron inmediatamente innovaciones institucionales, de modo efectivo, que eran especialmente necesarias en el sector público; de manera que permanecieron instituciones características del Antiguo Régimen hasta muy avanzado el siglo XIX.

Además, las Tesorerías públicas eran precarias y se interrumpieron obras de infraestructura general, como la construcción de carreteras. El desorden económico-monetario también surgió por causa de: 1) la retirada de la moneda española; 2) las adquisiciones de armas y gastos económicamente improductivos; 3) el déficit de la Balanza comercial por caída de exportaciones y aumento de importaciones de manufacturas; y 4) por el colapso general de la industria minera. Todo ello ocasiona que se registren crisis de falta de liquidez. Resultaba imposible a los gobiernos atender las deudas externas y sus intereses, contraídas durante las guerras de independencia, especialmente con Inglaterra, a impulso de los mercaderes y fabricantes de armas, que cobraban en divisas europeas. Según Bazant, la Deuda exterior de México era de 6.865.920 £ en 1831 y 10.914.746 £ en 1843. Señala Glade que las abiertas declaraciones de impago, por parte de los gobiernos, de casi todos los préstamos contraídos internos y externos, así como la situación económica de los nuevos países que acabo de referir casi eliminaron la inversión privada exterior en Iberoamérica durante la primera mitad del siglo XIX.

Ejemplo de contraste entre innovación de soberanía política y continuidad de las instituciones económicas en las nuevas Repúblicas durante este periodo nos lo muestra el ejemplo de Perú. La Constitución peruana de 1822 establece el Presupuesto y la Contribución Unica; pues bien, en 1830, las Rentas Generales eran los tradicionales tributos indígenas y las Especiales, las no menos tradicionales Rentas de Aduanas (renta más importante); los diezmos y cobos (importante hasta 1837); señoreaje o derecho de amonedación; estanco del tabaco, pólvora, nieve y naipes; alcabalas; novenos; mesada eclesiástica; media anata eclesiástica; mojonazgo; papel sellado; censo de obras pías; minas; pontazgo; y pulperías. El diezmo no se suprimió hasta el 4 de agosto de 1856. Hasta 1937 no se introduce en Peru un sistema tributario moderno. Y el sistema esclavista perdura hasta mediados del siglo XIX; entonces, los recursos de las exportaciones de guano permitirán al Estado suprimir los tributos indígenas, liberar a los esclavos y emprender reformas económico-sociales que eran clave para el desarrollo peruano. También es ilustrativo de contraste entre revolución política y mantenimiento de algunas instituciones económicas del Imperio español, el caso de México. Así, por ejemplo, las alcabalas fueron abolidas por primera vez en 1846 y restablecidas en 1853. La Constitución de 1857 prohibió dicho impuesto, sin éxito. Porfirio Diaz trato de abolir en vano el cobro de la alcabala en dos ocasiones. Y la Constitución de 1917 se ocupo nuevamente del tema con una atención muy específica, haciendo de la derogación

efectiva de las alcabalas un objetivo prioritario.

DECLIVE DE LA MINERIA Y QUIEBRA MANUFACTURERA

Y volvamos al análisis general de la economía post-colonial hasta 1850. Cuando se estaba imponiendo a las economías hispanoamericanas la necesidad de una nueva orientación y un nuevo modelo organizativo, tuvo lugar el declive de la minería. Después de la Independencia hay una ruptura en la oferta de capital; en la provisión de inputs mineros cruciales; en el sistema de movilización laboral; y en los canales del mercado. En concreto, se cortó el flujo de mercurio para el tratamiento del mineral de plata. Se abandonaron instituciones educativas para especialistas mineros creadas por la Corona de España. En aquellos lugares donde la Mita todavía jugaba un papel importante, había dificultades en el reclutamiento de mano de obra a causa de la debilidad de los procedimientos convencionales. Y los mecanismos de canalización del capital estaban poco desarrollados, ya que los organismos oficiales del Antiguo Régimen habían desaparecido. Brading señala que la producción mexicana de plata cayó en 1810 a menos de la mitad y no se recuperó hasta 1870.

Las manufacturas artesanas de los gremios y los obrajes se derrumbaron ante las manufacturas de importación procedentes de Europa. A ello se unió la ausencia de carbón y de hierro para la siderurgia (la minería chilena del carbón se organiza en 1870) y

también el deterioro del sistema de transporte. El capital fijo tenía poca liquidez; y las políticas de concesión de obras, monetaria, gasto público, arancelaria y fiscal eran campos de continua conjetura.

Llegados a este punto quiero señalar que el análisis de la economía postcolonial ha sido objeto de una reciente discusión entre los profesores Platt y Stein en los términos que expongo a continuación. Platt, en base al estudio del comercio británico con las nuevas Repúblicas, niega la dependencia económica de estas respecto a Inglaterra. Distingue entre las ciudades vinculadas al comercio y los núcleos rurales que agrupaban a la mayor parte de la población en los países iberoamericanos, donde siguieron teniendo importancia las manufacturas tradicionales, ya que allí, según él, no estaban expuestas a la competencia de los artículos ingleses. Así, la población de Buenos Aires en 1800 era de 40.000 habitantes; la de Montevideo de 10.000 (en 1807); la de Santiago de 40.000 (en 1820); en este mismo año la del Valparaíso era de 3.000; y la de Lima de 64.000; mientras la población de Argentina era de 600.000 individuos en 1825; entre 400.000 y 250.000 la de Chile; y las 3/4 partes de la población mexicana, constituida por indios y mestizos, no tenía acceso al mercado. Afirma Platt que la caída de precios de manufacturas no tuvo lugar antes de 1840; incluso habla de una modesta expansión industrial después de la independencia hasta mediados de siglo; señala, además, que donde no hubo actividad mercantil con el exterior, no surgieron entidades bancarias; defiende la

existencia de una autonomía económica en las nuevas Repúblicas, para terminar diciendo que Hispanoamérica, entre 1820 y 1850, estuvo fuera del comercio y finanzas internacionales.

Stein, en su respuesta, sigue defendiendo la teoría de la dependencia de Hispanoamérica respecto al Centro, en contra de Platt, dice que los ingleses ocuparon el vacío colonial dejado por los españoles y niega la autonomía económica de las Repúblicas. Su tesis está en la línea de que las importaciones de manufacturas europeas ocasionaron la quiebra de manufacturas tradicionales, que sufrieron caída de precios ya en el periodo que estudiamos; y que el alza de las exportaciones de materias primas y alimentos no llegó a traducirse en un crecimiento económico para Hispanoamérica, es decir, que el comercio exterior iberoamericano no logró desencadenar expansión económica en las nuevas repúblicas entre 1820 y 1850. Además señala que en México, entre 1825 y 1849, la producción de plata arroja una cifra poco superior a las exportaciones de metales preciosos; en 1821-1828, las exportaciones de plata eran el 79 por 100 del volumen global de exportaciones; y en 1856 eran el 92 por 100; repitiéndose, según él, el modelo colonial.

LOS COMIENZOS DE LA INVERSION EXTERIOR

La inversión extranjera en Hispanoamérica era modesta en 1850. Así, como indicador, en 1840 no había ninguna línea de ferrocarril en Sudamérica y en 1870 había 1.770 millas en este

Continente, cuando la cifra mundial era de 130.361 millas. Los capitales, sobre todo ingleses, que subscribieron bonos públicos durante y después de la Independencia, habían experimentado una azarosa trayectoria. Los resultados de las primeras inversiones en Minería, Manufactura, Transporte y Obras públicas solieron fracasar. Randall muestra como la compañía minera británica Real del Monte en México, entre 1824 y 1849, sólo en cinco años tuvo beneficios y en el último año fue disuelta. Brading afirma que el capital británico en la minería mexicana comienza a tener éxito en 1848-1854 y dice que fue en este mismo periodo cuando comienza a recuperarse la industria textil.

No todo fueron fracasos para las inversiones extranjeras; ciertas empresas encontraron el éxito en la exportación de recursos primarios hispanoamericanos entre 1810 y 1850. Por ejemplo, entre 1825 y 1856, el valor de las exportaciones que salían de Buenos Aires pasó de 5,6 millones de pesos a 16 millones. Las exportaciones peruanas de lana a Inglaterra se iniciaron regularmente en 1834, con el embarque de 5.700 libras de peso neto y entre 1846 y 1856 se registran 1,5 millones de libras netas de media anual. Según Yepes del Castillo y Mathew, las exportaciones peruanas de guano evolucionaron de 2.062 Tm en 1841 a 14.101 en 1845, a 95.083 en 1850 y a 255.535 en 1855. Entre 1815 y 1820, 2 ó 3 barcos eran suficientes para atender el comercio anual entre Chile y el Reino Unido; en 1847, había 300 barcos que cargaban mineral de cobre, guano, lana y nitrato sódico en los puertos chilenos. Thomas O'Brien dice que entre

1844 y 1876, la producción anual de cobre en Chile pasó de 10.865 a 57.660 Tm. En Colombia, las exportaciones de pieles aumentaron de 125.000 pesos en 1836 a 225.000 en 1856. Entre 1835 y 1855, las exportaciones colombianas de café crecieron de 2.500 a 35.000 sacos. Según Roseberry, Venezuela exportaba 80.000 quintales de café en 1810; 115.400 en 1831-32; y 287.917 en 1843-44. Asociado con estas valoraciones de comercio de exportación están las primeras inversiones de capital extranjero que tuvieron éxito.

EL SECTOR EXTERIOR EN LA ECONOMIA LATINOAMERICANA, 1850-1914

A mediados del siglo XIX se inició una época, que dura hasta 1914, en la que tuvo lugar una creciente participación de las economías latinoamericanas en la economía mundial. Los cambios tecnológicos impusieron un surtido más diversificado de materias primas. El crecimiento de la industria eléctrica aumentó la demanda de cobre a un nivel substancialmente más alto que el de las producciones potenciales de las minas europeas. El ascenso de la industria del automóvil ocasionó sensibles aumentos en el consumo mundial de caucho y petróleo. Plomo, zinc, plata y oro fueron también demandados a mayor escala.

En 1900, el ferrocarril en Sudamérica alcanzó 26.450 millas (total mundial: 490.970) y en 1930, cuando había terminado la era de las grandes construcciones ferroviarias, el tendido ferroviario en Sudamérica era de 58.809 millas y en el conjunto del mundo de 795.213. Hubo mejoras similares en el transporte marítimo debido a la introducción de barcos a vapor, que permitieron un rápido y barato transporte de bienes que antes apenas habían tenido mercados a larga distancia. Entre 1850 y 1910, por ejemplo, el tonelaje de los fletes mercantiles de todo el mundo casi se cuadruplicó y la capacidad de transporte anual creció todavía más a causa del descenso en el tiempo de transporte. El desarrollo de los buques refrigerados hizo posible las exportaciones de carne congelada y bananas.

El auge de los nuevos medios de transporte hizo posible la interacción entre las zonas donde escaseaba la fuerza laboral y las economías del Centro. Durante los años de apogeo de las migraciones mundiales que van de 1861 a 1920, unos 45 millones de individuos se movieron de una nación a otra; un 61 por 100 de ellos fue a los Estados Unidos, pero un 10 por 100, aproximadamente, se dirigió a Argentina y un 7 por 100 a Brasil.

En respuesta al gran tirón de demanda ultramarina, Latinoamérica experimentó una gran expansión en su comercio exterior durante los seis decenios siguientes a 1850 y, por tanto, cambiaron los modelos nacionales de producción. Las superficies de zonas templadas se dedicaron a la ganadería y crecieron, en ellas, las producciones de granos. En las tierras de zonas tropicales y subtropicales se pusieron en marcha cultivos de café, azúcar, cacao y bananas. De modo similar numerosas empresas mineras iniciaron sus explotaciones en las sierras de los Andes y en México. Se expandieron de modo creciente las producciones de cobre, plata, estaño, plomo, zinc y nitratos. También se registran exportaciones de petróleo en el golfo de México y, en escala menor, en Colombia y Perú.

Entre 1853 y 1873, las exportaciones argentinas habían crecido siete veces, pasando de 1,4 millones de libras a 9,2. En 1893, se doblaron al cifrar 18,9 millones de libras y en 1903 alcanzaron 44,2. Sólo siete años mas tarde, en 1910, el valor total de las ventas exteriores argentinas alcanzaron 74,5

millones de libras. Las exportaciones anuales de café de Brasil crecieron de una media de 83,4 millones de Kg en 1839-1844, a una de 187,8 millones de Kg en 1869-1874 y a una de 740, 3 millones de Kg en 1901-1905. En México, las exportaciones crecieron de 40,6 millones de pesos en 1877-1878 a 160,7 millones de pesos en 1900-1901 a 287,7 millones de pesos en 1910-1911. En Venezuela, las exportaciones de café crecieron de 291.000 sacos (de 60 Kg cada uno) en 1850-1851, a 595.000 sacos en 1874-1875 y a 847.000 sacos en 1914-1915; y las exportaciones de cacao también aumentaron, pasando de 72.000 sacos (de 60 Kg cada uno) en 1874-1875 a 282.000 sacos en 1914-1915.

La elasticidad de oferta por parte de las producciones latinoamericanas de bienes orientados a la exportación era, a su vez, resultado de una serie de innovaciones, como los nuevos ferrocarriles construidos para vincular regiones interiores con puertos acuáticos de profundo calado; los nuevos medios de comunicación entre zonas productivas y áreas mercantiles; las modernas tecnologías de producción aplicadas a la minería y a la agricultura; y las nuevas empresas de servicios públicos. El crecimiento de las exportaciones latinoamericanas dio lugar a la entrada de capital extranjero, sobre todo desde 1850, que se mantiene a pesar de las dificultades económicas internacionales en los decenios de 1860 y 1870; y que se expanden ininterrumpidamente desde la década de 1880 hasta la primera guerra mundial.

En 1913, las inversiones extranjeras en Latinoamérica totalizaron unos 8.500 millones de dolares. Casi un tercio se invirtió en obligaciones del gobierno. El balance arroja inversiones directas en una variedad de empresas, pero especialmente en ferrocarriles, que supuso unos 2.900 millones de dólares. Las porciones mayores de las inversiones restantes fueron en empresas de servicios públicos y minería; y los importes más bajos se situaron en agricultura, bienes inmuebles, banca, buques de transporte, comercio e industria. Se trata de apreciaciones genéricas, ya que se fundan en valores nominales, además de estar sometidas a discutibles métodos de cómputo. Así, resulta difícil separar inversiones iniciales de reinversiones posteriores vinculadas a la trayectoria eficiente de las empresas; por otro lado, las inversiones extranjeras no siempre se hallan registradas en fuentes financieras fácilmente constatables.

La mayoría de las inversiones extranjeras en Latinoamérica antes de la primera guerra mundial son de origen británico, alcanzando casi 5.000 millones de dólares en 1913; el resto se lo reparten franceses, estadounidenses, alemanes y de otros países. La hegemonía del capital británico se evidencia desde 1880; y su importe se dobló entre 1900 y 1914, cuando Latinoamérica es destinataria del 20 por 100 de todas las inversiones británicas ultramarinas. Respecto a los países receptores de estas inversiones, tenemos que Argentina recibe el 37,34 por 100; Brasil, el 23,31 por 100; México, el 16,21 por

100; Chile, el 6,65 por 100; Uruguay, el 4,81 por 100; Cuba, el 4,46 por 100; Perú, el 2,67 por 100; y Guatemala, Venezuela, Colombia, Costa Rica, Honduras, Paraguay, Ecuador, El Salvador, Nicaragua y Bolivia se reparten el resto. En cuanto a sectores a los que se dirigen las inversiones británicas, resulta que las compañías de ferrocarriles se llevan el 46 por 100; los bonos gubernamentales se llevan el 31 por 100; minería y servicios públicos, el 20 por 100; y Bancos y transporte acuático, el 3 por 100. Las inversiones mineras se distribuyen entre 35 compañías de Nitrato de Chile; 23 compañías de petróleo, asentándose la mitad en México y el resto en Perú, Venezuela, Ecuador y Cuba; y 115 compañías en otra minería, la mitad de ellas establecidas en México y Colombia, con la mayor parte del resto en Chile, Peru, Bolivia y Venezuela. Las inversiones industriales en términos cuantitativos fueron irrelevantes; no obstante, fueron de importancia las plantas de procesos cárnicos en Argentina, Brasil y Uruguay.

Entre 1900 y 1913, el capital francés en Latinoamérica aumentó en tres veces su valor nominal, alcanzando la cifra de 1.700 millones de dólares, lo que suponía un 13 por 100 de las inversiones totales francesas en el exterior; destinándose un 30 por 100 de este importe a bonos gubernamentales y otro 30 por 100 a ferrocarriles; el resto se distribuyó entre Bancos, Minería y Comercio, Servicios públicos y Manufacturas, y Agricultura y bienes inmuebles. Los principales países destinatarios de inversiones francesas fueron, por este orden,

Brasil, México y Argentina.

Durante el último cuarto del siglo XIX hubo un incremento progresivo en las inversiones de capitales estadounidenses en Latinoamérica, estimándose un total de 320 millones de dólares en 1897; siendo los principales países a los que se destinan estos capitales, México, Cuba y América Central. Siendo los principales objetivos, los ferrocarriles y la minería mexicana, el azúcar cubano y las plantaciones agrícolas, así como los ferrocarriles de América Central. En 1914, las inversiones estadounidenses en Latinoamérica alcanzaron 1.600 millones de dólares. Aspectos diferenciadores de estas inversiones respecto a las de Reino Unido y Francia fue que se dio menos importancia a inversiones en bonos gubernamentales; y hubo mayor proporción, sobre el total de inversiones, de capitales invertidos en empresas productoras de bienes para exportar a Estados Unidos. Las inversiones en ferrocarriles y en servicios públicos están vinculadas espacialmente con áreas de inversión en productos a exportar. Las inversiones estadounidenses en Bancos constituyeron una menor proporción respecto al total que las participaciones en bancos que tuvieron los capitales británicos y franceses.

En 1914, las inversiones alemanas en Latinoamérica no superaban los 900 millones de dólares, lo que suponía un 16 por 100 de las inversiones alemanas en el exterior. El principal país destinatario de estas inversiones fue Argentina seguido de

Brasil y México, especialmente a través de bonos emitidos por los gobiernos de estos países. Una de las más grandes plantaciones de azúcar de Perú fue propiedad de la familia alemana Gildemeister. El primero de varios bancos alemanes en Argentina fue el Banco Aleman Transatlántico. Antes que los capitales de otros países, las inversiones alemanas perdieron el distintivo de identidad extranjera debido a la ruptura de los vínculos con el país de origen a causa de la primera guerra mundial y siguientes acontecimientos en Europa.

Otras inversiones de capital europeo en Latinoamérica proceden de Bélgica, Holanda, Portugal, Suiza, Italia y España. El capital español se encuentra en el sector del tabaco en México, así como en el comercio y en los textiles mexicanos. También se hallaba invertido en el sector textil de Guatemala; y en el comercio de frutos secos y la producción de tabaco en Argentina. Los inmigrantes extranjeros y sus descendientes jugaron un papel importante en la modernización del sector terciario; evidente en la Banca, pero también en compañías mercantiles y de Seguros.

LA CRISIS ECONOMICA DE 1929 Y EL INICIO DE UN PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN AMERICA LATINA A TRAVES DE LAS I.S.I.

El periodo comprendido entre las dos guerras mundiales se caracteriza también y de modo especial en Latinoamérica por la depresión estructural del sector agrario, que se manifiesta con

caída de precios de materias primas y alimentos desde mediados del decenio de 1920, así como por una tendencia a la baja en las exportaciones de estos productos. Este declive contribuyó a los orígenes de la crisis económica mundial de 1929 y particularmente dio lugar a una profunda crisis económica y social en los países latinoamericanos durante los primeros años del decenio de 1930. Este periodo también marca el final del capitalismo liberal a nivel internacional y en Latinoamérica supuso el inicio de un importante proceso de industrialización en varios países por la práctica de la substitución de importaciones industriales desde 1933-1934, que fue el inicio de la recuperación económica que seguiría durante la década de 1940. Esta última fase presenta una Relación de Intercambio favorable a las materias primas y alimentos respecto a los bienes industriales, que termina a principios del decenio de 1950, cuando se invierte dicha tendencia. Veamos las manifestaciones de dicho proceso en Argentina, México y Brasil.

La economía argentina especializada desde el decenio de 1820 en la producción y exportaciones de productos agropecuarios experimentó cambios importantes desde comienzos de 1880 hasta la víspera de la primera guerra mundial, con los ferrocarriles, con los nuevos cultivos de trigo y maíz; y con los buques refrigerados. Después del crecimiento de principios de siglo hubo un retroceso económico y durante la década de 1920 tuvo lugar cierta recuperación. Con posterioridad al declive de principios del decenio de 1930, la economía argentina creció

bastante rápidamente, sobre todo durante la segunda guerra mundial. Desde 1945/1949 Argentina experimentó un incremento anual de sólo 1,2 por 100 del PNB por individuo.

En 1930, la expansión de la demanda mundial de productos agropecuarios y las explotaciones de nuevas tierras en la "pampa" dejaron de ser factores impulsores del crecimiento económico argentino. La caída del comercio internacional que siguió a la crisis de 1929 redujo las exportaciones argentinas de productos del sector primario. El PNB decae entre 1929 y 1934. Los factores críticos para la economía argentina fueron por un lado el empeoramiento de la RI, entre 1925 y 1932 y, por otro, que aumentaron los costes del servicio de capital extranjero. No obstante, a raíz de la crisis económica se inició una política de sustitución de importaciones, fundada en el entendimiento entre los industriales y los terratenientes argentinos; y dirigida a apoyar las industrias ya existentes. A comienzos de 1940 el producto bruto industrial supera el producto agropecuario por primera vez en la historia del país. Con todo, Argentina agotó su ciclo en el proceso de sustitución de importaciones en 1950, que coincide con el desplazamiento de Inglaterra por Estados Unidos como su primer acreedor.

Hasta 1929 el crecimiento económico de México se fundó en factores dinámicos exteriores, pero desde 1934 obedecerá a una política de substitución de importaciones industriales y de fomento de factores domésticos. En 1929 decae la producción petrolera y los minerales dejan de ser la partida exportadora más importante, cobrando importancia los productos metalúrgicos. El paro crece y los salarios pierden capacidad adquisitiva entre 1928 y 1932 (32 por 100 en el sector agrario); se desmoronan producciones agrícolas básicas; y el PIB en 1929 había descendido en un 11 por 100 respecto a 1926. El comercio exterior, el nivel de precios y la RI en 1929 declinó frente a 1928 y, sobre todo, respecto a 1924/1926. En 1932, los precios habían caído un 11 por 100 respecto a 1929; los ingresos del Estado en un 34 por 100; los gastos en un 23 por 100; las exportaciones en un 71 por 100; las importaciones en un 68 por 100; y el peso se devaluó un 41 por 100 frente al dólar.

La recuperación industrial se inicia en 1934 y el PIB, los precios y las finanzas públicas lo harán en 1935/1936. Entre 1934 y 1940, el gobierno se concentró en la reforma agraria, en proyectos de riego, en la construcción de carreteras, en obras de electrificación y en la construcción de escuelas. El sector público se expandió en siderurgia, energía eléctrica y petroquímica. Se fundaron la Nacional Financiera, El Banco de México y otras instituciones financieras sensibles a la política gubernamental. La recuperación económica culmina con la nacionalización del petróleo en 1938. Las reformas cardenistas

(1934/1940) atienden también a la organización de las centrales obrera y campesina; además el Estado intervendrá en la economía mediante un plan sexenal, aumentando su participación en la Inversión Bruta fija total, desde entonces y progresivamente.

Fishlow destaca en la Historia económica brasileña, entre otros aspectos, el impacto del crecimiento de la economía internacional del siglo XIX sobre el desarrollo del Brasil, aunque llegue tarde y de forma paulatina; advierte que la primera guerra mundial y la depresión de 1929/1932 ocasionaron un auge en las I.S.I., que a su vez desarrollaron la actividad manufacturera mediante un alza eficiente en la capacidad productiva; asimismo indica que después de la segunda guerra mundial se explica mejor el crecimiento económico por inputs, empleados a ritmo creciente, de capital y tecnología, que por un énfasis en las I.S.I.. Veamos seguidamente los rasgos históricos que dan contenido a estas afirmaciones.

En el decenio de 1830, el café pasó a ocupar el primer puesto de las exportaciones brasileñas, lugar que ha mantenido desde entonces, a pesar del descenso de los precios del café que tuvo lugar en la década de 1930. Entre 1821 y 1830, el azúcar ocupó el valor máximo de exportación, perdiendo importancia rápidamente a partir del decenio de 1860, debido, en parte, al incremento de la producción europea de azúcar de remolacha. El algodón tuvo una importancia fluctuante en las exportaciones brasileñas; desde la década de 1830 entró en declive por la

competencia que le hacía el algodón norteamericano; pero se recuperó durante la guerra civil de Estados Unidos y de nuevo en la década de 1930 y, en menor grado, durante la segunda guerra mundial. El auge del caucho brasileño fue en el último decenio del siglo XIX, que coincide con el de la bicicleta; y durante las primeras décadas de la era del automóvil; perdió mercado con la competencia del caucho de Extremo Oriente, donde las plantaciones se iniciaron con semillas sacadas del Brasil de contrabando. Antes de 1930, la economía brasileña fluctuó con la demanda de sus exportaciones y con los precios relativos de sus importaciones. De todas formas, no todo dependió del valor de las exportaciones, así, a fines del decenio de 1850 se construye la red de ferrocarriles, que no impulsó la industria pesada como en otros países, pero facilitaron la comercialización de los productos agrícolas y aglutinaron el desarrollo de la zona que tiene como centro a Rio y Sao Paulo. Los ferrocarriles permitieron la expansión de las exportaciones de café; ello supuso el desarrollo de Puerto Santos y el aumento de la Renta real en toda la región, adoptándose aranceles aduaneros altos en aras de fomentar la I.S.I..

En cuanto a los tejidos, digamos que a mediados del siglo XIX sólo había dos fábricas y en 1881 eran 44 con 3.000 obreros; de todas formas la mayor parte del consumo de tejidos era de importación. En 1927, las producciones brasileñas de tejidos abastecía el 90 por 100 del consumo. En el proceso de crecimiento intervino el traslado de la industria textil

algodonera de Bahía a Rio, Sao Paulo y Minas Gerais entre 1860 y 1880; Las causas del traslado fueron los enlaces ferroviarios con Minas Gerais y Sao Paulo y el empleo de máquinas de vapor movidas por carbón importado. En 1920, el estado de Sao Paulo, que albergaba el 15 por 100 de la población brasileña, poseía el 25 por 100 de la industria algodonera de Brasil. Entre 1915 y 1918 hubo una expansión en Sao Paulo en la construcción de centrales hidroeléctricas como nueva fuente de energía. Los primeros veinte años fueron de despegue industrial en Sao Paulo y le dieron la preeminencia industrial, luego vino el crecimiento sostenido con fluctuaciones. Entre 1929 y 1932 hubo un retroceso económico, pero desde entonces hasta 1940 la producción industrial brasileña creció a un ritmo del 7 por 100 anual. Las I.S.I. para la industria textil y factorías de bienes de consumo fueron la base del despegue de la economía nacional. Durante la segunda guerra mundial tiene lugar en Brasil un crecimiento industrial diversificado; se aplica las I.S.I. y se registran exportaciones de tejidos. La participación del producto industrial en el PNB pasa de ser el 17,4 por 100 en 1939 al 21,7 por 100 en 1947. Desde 1939 a 1947 se experimenta una expansión industrial a una tasa del 6,6 por 100 anual. Después de 1945, Brasil sigue un progreso desigual y a comienzos del decenio de 1950 hay un giro desfavorable en la R.I..

La política de la Substitución de Importaciones Industriales (I.S.I.) pretendía romper la división del trabajo mundial, emergida en el siglo XIX y principios del siglo XX; así,

Latinoamérica era exportadora de alimentos y materias primas e importaba manufacturas de Europa y Estados Unidos; y se trataba de fomentar, en los países iberoamericanos, la producción interna de productos, antes de importación. Además existía el precedente de los países que en el siglo XIX se industrializaron después de Inglaterra. La I.S.I. implicaba una posición nacionalista que requería proteccionismo a las industrias incipientes. Durante la segunda mitad del siglo XIX, las compras del centro a la periferia europea fueron importantes en productos manufacturados. No ocurre así en Latinoamérica, durante los decenios de 1950 y 1960, ya que los países latinoamericanos no exportan manufacturas al Centro a escala significativa, salvo, posteriormente, la excepción de Brasil a partir de 1968/1974.

En la segunda mitad del siglo XIX se registra actividad industrial en Brasil, México y Argentina (tejidos y ferrocarriles); pero no se puede hablar de industrialización antes de la primera guerra mundial. Los bienes de equipo son importados; sólo se producen artículos industriales de consumo; las exportaciones son de productos del sector primario; la población, salvo en Argentina, es sobre todo rural; y las clases medias, las cuales trabajan en el sector servicios y en la infraestructura social, consumen manufacturas de importación.

LA INDUSTRIALIZACION IBEROAMERICANA, 1950-1973. CRITICA A LA I.S.I..

A partir de la guerra de Corea, la RI de los productos del sector primario es desfavorable respecto a las manufacturas, tendencia que se mantiene hasta la crisis de 1973. Los países latinoamericanos registraron una desaceleración en las industrias ligeras de consumo durante las décadas de 1950 y 1960 (por ejemplo, tejidos de algodón). Entre 1940 y 1950 se iniciaron los sectores de ácido sulfúrico y abonos nitrogenados; y durante la década de 1950 comenzaron las producciones de plásticos. Argentina, Brasil y México desarrollaron el montaje de coches y camiones, la producción de accesorios para automóviles e, incluso, las fabricaciones completas de ellos. De 1965 a 1972, Brasil y México tuvieron un alto crecimiento, pero Argentina sufrió una desaceleración, sobre todo en las fabricaciones de automóviles, de acero, y de ácido sulfúrico; y algo análogo experimentaron otros países iberoamericanos debido a la estrechez del mercado doméstico respecto al volumen de las producciones de aquellos sectores. Había que exportar productos industriales y ello en Iberoamérica sólo lo conseguiría Brasil. 1972 fue un año de malas cosechas y descenderían las producciones agropecuarias.

Durante los decenios de 1950 y 1960, las I.S.I. fueron un instrumento deliberado de política económica para el desarrollo; en ello influyó el análisis de la CEPAL que se concretaba en los siguientes puntos: 1) Desconfianza a orientar las economías latinoamericanas en base a la división tradicional del trabajo

mundial; 2) continuar exportando productos del sector primario suponía una situación precaria, ya que la inestabilidad de tales exportaciones no conduciría a un desarrollo económico a largo plazo; 3) las I.S.I. introducirían un elemento dinámico en las economías latinoamericanas que elevaría las tasas de crecimiento; y 4) las I.S.I. serían un elemento esencial para tratar el incremento explosivo de la población, atendiendo al aumento de la demanda de población urbana.

Los instrumentos políticos para intensificar las I.S.I. en Iberoamérica fueron 1) Tarifas proteccionistas y/o controles de cambio; 2) preferencias especiales para firmas extranjeras o domésticas que importaran bienes de capital para nuevas industrias; 3) tipos de cambio preferencial para importaciones industriales de materias primas, fuel-oil y productos industriales intermedios; 4) préstamos baratos de Bancos gubernamentales de desarrollo para industrias favoritas; 5) construcciones de infraestructuras, por parte de los gobiernos, especialmente dirigidas a industrias complementarias; y 6) participación directa del gobierno en ciertas industrias (industrias pesadas como acerías, donde el capital privado, interno o exterior no quería o no podía invertir).

La promoción de industrias por las I.S.I. fue indiscriminada, no hubo intentos de concentración sectorial, que hubiera podido tener potenciales ventajas comparativas. En algunos países las I.S.I. sólo fueron de industrias de consumo;

no obstante, en Brasil se dio la mayor integración vertical entre industrias de consumo, industrias de bienes intermedios e industrias de bienes de capital. En general, los precios de los bienes industriales eran altos respecto a los de las importaciones. En los decenios de 1950 y de 1960 participó el capital extranjero en industrias básicas y las inversiones infraestructurales de los gobiernos dependieron de recursos provenientes de fuera. Los resultados de estas políticas fueron que en la década de 1950, la mitad de la fuerza laboral trabajaba en manufacturas o en artesanía y, en la década de 1960, la industria era el sector dominante, en cuanto porcentaje del PNB, en Argentina, Brasil, México y Chile.

Siguiendo a Werner Baer veamos las críticas que se han hecho a las I.S.I.; este autor las agrupa en dos grandes clases, críticas de mercado y críticas estructurales. Atendamos en primer lugar a las críticas de mercado. Las I.S.I. no son una vía eficiente para usar recursos destinados a desarrollar las regiones latinoamericanas. Según los economistas más conservadores, la producción mundial pudo haberse maximizado mejor habiendo dejado a cada país (o área del mundo) especializarse en los sectores donde tienen ventaja comparativa más grande; así, Latinoamérica debía haber continuado especializándose en la producción de bienes del sector primario, ya que esta especialización habría maximizado el output mundial y hecho posible un nivel de renta más alto en todas las partes del mundo.

Críticos más moderados, reconocían la necesidad de las I.S.I., pero no de modo indiscriminado; para ello era necesario seleccionar industrias que ofrecieran un potencial de ventajas comparativas. Las I.S.I. buscaron la autosuficiencia sin mirar para nada las ventajas de una división internacional del trabajo; y la autarquía es perjudicial para el desarrollo económico, puesto que pequeños mercados y capital limitado generan industrias ineficientes a alto costo, con elevados gastos fijos. Así, la participación de Iberoamérica en el mercado mundial era de 10,6 por 100 en 1950, de 7 por 100 en 1960 y sólo del 5 por 100 en 1968. Las políticas para estimular a la industria perjudicaron el sector agrario más tradicional, ya que absorbieron recursos escasos. La combinación de altos precios industriales (causados por el proteccionismo) y control de precios de bienes agrícolas favoreció una RI en contra de los productos agrícolas, que dañó a las producciones y a la exportación de dichos bienes.

Después de la segunda guerra mundial, la participación de la Industria en el PNB sería predominante, sin embargo no cambió la composición de las exportaciones; en la década de 1960, el 90 por 100 de las exportaciones de Brasil y Argentina sería de materias primas y alimentos. El coeficiente de Importación (Importaciones/PNB) era ligeramente más bajo en 1967 respecto a 1950, pero de composición distinta (materias primas, productos

semielaborados y bienes de capital), lo cual hacía más peligrosa que antes la dependencia con los países más industrializados, dado que una caída de las importaciones acarrearía un freno para la industrialización. Los esfuerzos para diversificar exportaciones encontraron obstáculos burocráticos y carencia de adecuados mecanismos de crédito.

Consideremos seguidamente las deficiencias estructurales de las economías latinoamericanas que han condicionado la eficacia de las I.S.I. y que estas no lograron resolver. Un primer punto es el de la explosión poblacional: La tasa de crecimiento anual de la población en Latinoamérica pasó de 1,9 por 100 al 2,8 por 100 de 1950 a 1970. La tasa de aumento de la población urbana fue tres veces más grande que la tasa de incremento de la población rural. La tasa de absorción de trabajo en la industria fue menor que la tasa de aumento de población urbana. El error fue que no hubo incentivos para adoptar técnicas de producción con trabajo intensivo.

Otro punto fueron las implicaciones de las I.S.I. con la distribución de la Renta. En el decenio de 1970 se observa: a) Desigual distribución de la Renta; b) los sistemas fiscales no redistribuyen la Renta; c) los sectores líderes del crecimiento industrial muestran una creciente y alta ratio capital/trabajo; y d) que la Renta estaba más concentrada que antes. Con todo, en la mayoría de los países iberoamericanos existía una demanda potencial interna de productos industriales; demanda no satisfecha porque el proceso I.S.I. se llevó a cabo de un modo desequilibrado, de manera que el aumento de la demanda se fundó en la concentración de la Renta. Las I.S.I. descuidaron el sector agrario, las viviendas de renta baja, el sector transportes y otros servicios de infraestructura. En países grandes como Brasil, México y Argentina, las I.S.I. condujeron a una fuerte concentración regional de la Industria y de la Renta; de todas formas, en Brasil, el sector del café no fue sacrificado en aras de las I.S.I..

Los imperativos de las I.S.I. para cambiar la desigual distribución de la Renta se fundan en a) razones de justicia social; b) la necesidad de aumentar la demanda agregada; c) en eliminar los desequilibrios interregionales y/o intersectoriales; y d) en la conveniencia de cambiar el perfil de la demanda, proveniente de Renta concentrada y siendo una demanda intensiva de importaciones. No debemos olvidar que el comercio mundial de productos primarios descendió en términos relativos. Un objetivo que se plantea a los países de América Latina es el de descubrir

técnicas de trabajo intensivo; sin embargo, el porcentaje del importe de los gastos de investigación sobre el PNB es muy bajo si lo comparamos con el de Estados Unidos.

Otro problema que afectó a la eficacia de las I.S.I. fue que las industrias clave para el desarrollo iberoamericano fueron construidas con capital extranjero. La causa fue que el 40 o el 50 por 100 del output de estas empresas industriales debía dirigirse a la exportación y ello fue un freno para los capitales domésticos. Por otro lado era difícil la diversificación de las exportaciones si no se invertía; en este sentido también confluían dificultades provenientes de las condiciones de los créditos, de las organizaciones de marketing, de la estructura de altos costes productivos y de las condiciones de entrega de los artículos.

Conviene tener presente que los sectores de bienes de capital tienen un carácter básico para explicar un proceso industrializador, ya que aportan progreso técnico y determinan las productividades laborales y de capital y, en definitiva, la competitividad internacional de las economías domésticas. La demanda de bienes de capital viene determinada por el aumento de las inversiones y su estructura sectorial; y se observa que crece más rápidamente que la producción industrial y, por tanto, que el PNB; lo cual se vincula a las inversiones técnicas caracterizadas por uso de capital intensivo respecto a la mano de obra, aumentando la proporción de bienes de capital en el

contenido de la inversión. En los países más avanzados, la proporción de los bienes de capital en el valor agregado por la actividad manufacturera era alrededor del 40 por 100 en 1974, mientras en Brasil, el país iberoamericano donde la producción de bienes de capital está más desarrollada era de un 14,5 por 100. Según Fernando Fajnzylber las empresas públicas de los países latinoamericanos tienen limitaciones financieras para adquirir bienes de capital domésticos; ya que cubren sus déficits acudiendo a la financiación internacional, lo cual se asocia con importaciones de bienes de equipo. Además, puede decirse, que la importación de bienes de capital es la forma en que se materializa la inversión directa que llega a los países latinoamericanos, en lugar de hacerse en forma de recursos financieros líquidos. Por otro lado, las empresas privadas nacionales encuentran mayores incentivos económicos adquiriendo bienes de equipo en el mercado internacional, que en el doméstico. Asimismo, las inversiones que realizan empresas nacionales en industrias de bienes de capital se hacen como actividad marginal de empresas que tienen su cometido principal en otros sectores. Si la oferta doméstica de bienes de capital responde a una demanda estructuralmente más dinámica que el conjunto de la actividad industrial, lo que ocurre en los países más avanzados, tendrá lugar un efecto multiplicador del crecimiento que se difundirá a todas las actividades económicas; en el caso de una oferta interna débil o ausente, como se da en Latinoamérica, este fenómeno dará lugar a un papel creciente de las importaciones de bienes de capital.

LA CRISIS ECONOMICA INTERNACIONAL DE 1973 Y SUS EFECTOS EN LATINOAMERICA

En 1972 se inició una gran alza de precios que agravó los problemas reales y monetarios de la economía mundial. Entre sus efectos podemos destacar el cambio radical de la RI a favor de los bienes del sector primario; e inflación generalizada. El resultado fue una depresión económica con inflación, que se ha denominado inflación. A fines de la década de 1960 se produce un debilitamiento del modelo industrializador de los países más avanzados, que se manifiesta en descenso de la rentabilidad del capital y en saturación de los mercados del automóvil y de los bienes duraderos; y estas tendencias se intensificaron con el gran incremento de precio que experimenta el petróleo en 1973. Desde el punto de vista monetario, el aumento de la liquidez internacional contribuyó a la intensificación del proceso inflacionista; dicho incremento respondía al gran aumento del déficit de la Balanza de Pagos de los Estados Unidos y del endeudamiento en su conjunto, que se relaciona con los cambios de la economía y con los movimientos especulativos a raíz de la depresión económica.

Los precios de bienes agrarios aumentaron en diciembre de 1972 y los de energía en abril de 1973. Los precios de los alimentos y materias primas pasaron del índice 102 en 1971 a 113 (1972), a 189 (1974) y a 194 (1976); y el precio del petróleo

pasó del índice 132 (1971) a 177 (1973), a 571 (1974) y a 587 (1976). Los precios generales al por mayor crecieron un 54 por 100 entre enero de 1972 y diciembre de 1975. Los precios de los bienes intermedios y semiacabados aumentaron menos que los precios de los productos agropecuarios, materias primas y energía; y además se elevaron con retraso. El alza de los precios de los bienes del sector primario ocasionó cambios en la RI de estos productos y en la distribución de la Renta entre las naciones y dentro de ellas. La RI de los alimentos y materias primas en relación a los bienes industriales evolucionó del índice 99,1 (1972) a 106,5 (1973), a 113,1 (1974) y a 105,4 (1976); y la RI del petróleo respecto a las manufacturas pasó de 128,2 (1973) a 300 (1974), a 292,9 (1975) y a 319 (1976). Estados Unidos y los países industrializados experimentaron una caída en su RI; los países en vías de desarrollo, en su conjunto, registraron una notable mejora en RI; no obstante, los países no productores de petróleo sufrieron un grave descenso en su RI. Las naciones más avanzadas tuvieron que soportar estancamiento económico e inflación al mismo tiempo.

Los países de la OCDE antes de la crisis económica tenían un crecimiento del PNB de un 5,2 por 100 anual y los precios aumentaban un 4,1 por 100 al año; después de 1974/1975 los volúmenes de producción llegaron a decrecer incluso en términos absolutos y los precios se elevaron a un ritmo anual del 10 y 12 por 100. En Iberoamérica se pasó de una tasa de crecimiento del 7 por 100 en 1973/1974 al 4 por 100 en 1975 y al año siguiente

aumentaba el endeudamiento exterior. Los países más pobres fueron los más afectados por la crisis, debido a su carencia de divisas, su limitado acceso al mercado de capitales y a su imposibilidad de diversificar exportaciones; también en estos países hay una insuficiencia de alimentos para atender una población que supone la mitad del mundo donde rige la economía de mercado. Las medidas adoptadas por los organismos internacionales para resolver los problemas económicos fueron insuficientes. Las transferencias de rentas a los países exportadores de petróleo ocasionaron déficits en los países en vías de desarrollo y en los países desarrollados. Después de 1975, los países industriales más avanzados fueron capaces de reequilibrar su Balanza de Pagos, pero los países en vías de desarrollo tuvieron que contraer un volumen creciente de deuda externa.

En el sector exterior de Latinoamérica se registra un volumen de exportaciones inferior al de las importaciones, además del retraso en el sector de bienes de capital, que genera un déficit comercial creciente; y en los países carentes de recursos energéticos el problema se acentúa, a lo que se agregará el servicio a la inversión extranjera y a la deuda externa, previamente concertado para cubrir el déficit en cuenta corriente. La crisis mundial no se manifiesta en Latinoamérica antes de 1974, que supuso un descenso del 0,2 por 100 del PNB en Argentina, del 2,7 por 100 en Brasil y del 1,3 por 100 en México. Brasil y México experimentaron la depresión sin cambios

políticos, no así Argentina, Chile y Uruguay.

Otro freno para que Latinoamérica se industrialice es la concentración de la Renta y la precaria integración entre industria y agricultura, ya que a diferencia de los países avanzados, las producciones de alimentos para el mercado doméstico y las poblaciones campesinas son un sector política y económicamente postergado.

Los precios del petróleo cayeron en términos reales desde 1976 hasta 1978 y con ellos la escala de todos los déficits. Desde 1979 hubo un recorte en la inflación, cuya desaceleración fue rápida en Norteamérica, Reino Unido y Japón. En 1979/1980 los precios en términos monetarios crecieron un 25 por 100; pero comenzaron a caer en 1981; en el último trimestre de este año descendieron un 36 por 100 respecto a 1980. En cuanto a las causas de la recesión económica mundial 1979/1982 señalemos la segunda crisis del petróleo, cuyo precio pasó del índice 875 en 1979 a 1359 en 1980 (base 1970=100), cuyas consecuencias fueron una inflación de costes en los países industrializados y como efecto directo, el 3 por 100 de la Renta Nacional de la OCDE se transfirió a la OPEP; luego, en 1982, aumentaron los costes de las manufacturas importadas por los países productores de petróleo. Si bien los efectos de las políticas resultantes de la primera crisis del petróleo (1973) fueron inflacionistas, ante la segunda crisis (1979) no se quisieron utilizar instrumentos monetarios que generaran inflación y que habían conducido a una

general depresión económica. La política monetaria anti-inflacionista se inició en octubre de 1979 en Estados Unidos; los tipos de interés se mantuvieron altos en 1980 y luego crecieron hasta mediados de 1982. Ante la nueva crisis económica, los países en vías de desarrollo registraron endeudamiento externo a causa de la caída del comercio mundial, los altos tipos de interés agravaron la situación de los países endeudados, que se vieron forzados muchos de ellos a adoptar deflaciones que generaban depresión económica y un descenso de la demanda agregada a países industriales. La deuda externa argentina era de 987 millones de dólares en 1960, 2.810,9 millones en 1973 y 8.103,8 millones en 1979; en Brasil era de 2.202,- millones en 1960, 7.479,1 millones en 1973 y 13.618,4 millones en 1979. La deuda externa chilena fue de 445,6 millones en 1960, 2.812,2 millones en 1973 y 4.767,- millones en 1979; en México alcanzaba 827,- millones en 1960, 5.585 millones en 1973 y 28.805,1 millones en 1979; y en Venezuela fue de 252,1 millones en 1960, 1.540,6 millones en 1973 y 9.797,3 millones en 1979. La nueva crisis del petróleo en 1979 agravó la situación de endeudamiento de los países iberoamericanos.

Finalmente quiero señalar cuales son las tendencias industrializadoras en México, Venezuela, Brasil, Argentina y Chile, como exponente del tipo de industrias que han constituido el proceso de industrialización en Latinoamérica, observándose como principal característica que se trata de sectores ya tradicionales en los países más avanzados. En México, la

industrialización se centró en la siderometalurgia, el automóvil y el material eléctrico; así como en la petroquímica y en las industrias textiles y alimentarias. Desde 1967 se han instalado, en la frontera con Estados Unidos (Nuevo Laredo, Reynosa, Matamoros y Piedras Negras), empresas maquiladoras, como empresas de montaje coordinadas con las estadounidenses. A consecuencia del incremento de precio del suelo en México D.F. se ha formado un área industrial en su entorno; así tenemos la producción de automóviles Nissan en Cuernavaca; la de Volkswagen en Puebla; empresas eléctricas en Tlaxcala; industrias mecánicas y del automóvil en Toluca; y actividades agroalimentarias en Querétaro. Es notable el progreso industrial en el eje Ciudad de México-Puebla-Veracruz. Desde finales del porfiriato el petróleo se ha convertido en la base del desarrollo industrial a partir de Tampico y hacia el Sur, destacando la refinería de Ciudad Madero.

En Venezuela destaca la producción de petróleo, gas natural, minas de hierro y bauxita; y la hidroelectricidad, que ha ocasionado el auge de Ciudad Guayana, administrada por Corporación Venezolana de la Guayana. También hay que señalar el montaje de automóviles en Caracas, Valencia, Puerto Cabello y la Victoria; así como las industrias textil, azucarera y tabaquera en Caracas y Puerto Cabello.

La base industrial brasileña se encuentra especialmente en Sao Paulo. El control extranjero es casi total en los sectores del automóvil y en el farmacéutico. El sector energético más importante es el eléctrico con centrales en los ríos Grande, Paraná y Sao Francisco; y especialmente en las cataratas de Itapu, sobre el Paraná. La producción petrolífera es limitada. Las reservas de uranio en Minas Gerais y Bahía son importantes. La riqueza minera tiene grandes potencialidades. El segundo centro industrial es Rio de Janeiro, con sectores como alimentación, metalúrgico, textil y químico. El sector petroleoquímico es importante en el Nordeste, en Salvador y Recife.

La industria argentina se encuentra emplazada en el entorno de Buenos Aires, con refinerías, automóvil, alimentación y mecánica. La industria del automóvil también se halla en Córdoba. La riqueza minera es notable y está distribuida por todo el país. En Chile, la industria está concentrada en Santiago de Chile; Los yacimientos de hidrocarburos están alejados, en la zona de Magallanes. Son importantes los yacimientos de cobre en Chuquibambilla, El Teniente y El Salvador; también debe citarse el nitrato en el extremo Norte. La industria textil se encuentra en Valparaíso y Concepción; y la siderurgia en Huachipato, Talcahuano y Corral. Asimismo, los países latinoamericanos son actualmente consumidores de nuevas tecnologías, cuyo emplazamiento persiste en los países de origen, vendiendo a distancia sus servicios a Iberoamérica.

También es importante recordar que el endeudamiento exterior más reciente de Latinoamérica no está ligado a inversiones industriales que requerían importación de bienes de capital, sino a actividades especulativas de préstamos obtenidos de Bancos privados, sobre todo estadounidenses, que a partir de las políticas monetarias restrictivas, de alzas de tipos de interés, de principios de la década de 1980, que antes señalé, multiplicaron a cifras astronómicas las obligaciones del servicio de la deuda externa, cuyas responsabilidades financieras fueron asumidas por los Estados de los países deudores; todo lo cual ha generado más problemas y complejidad a las pautas de industrialización en Latinoamérica. Además se suma el hecho de que en los países latinoamericanos, en general, existe un elevado contingente de profesionales cualificados en niveles educativos superiores, en cifras absolutas, análogas a las de países avanzados, pero esta circunstancia en lugar de impulsar la industrialización incluso introduce puntos de conflictividad social, ya que los logros educativos en estos grupos no vienen correspondidos de mejoras en su nivel de vida.

CONCLUSION

He tratado de explicar las distintas etapas de la economía iberoamericana y su proceso industrializador. Después de la independencia política y de una crisis económica e institucional, se inicia a mediados del siglo pasado una tendencia creciente

de inversiones de capitales extranjeros, sobre todo británicos, en los países latinoamericanos, al tiempo que se expanden las exportaciones de materias primas y de alimentos desde estos países al Centro; dicha etapa dura hasta 1914 y no puede afirmarse que en ella se produjera industrialización en Latinoamérica. El periodo comprendido entre las dos guerras mundiales, en el que tiene lugar el ocaso del capitalismo liberal del siglo XIX, sí se caracteriza por el inicio del proceso industrializador en Latinoamérica, a raíz de la crisis económica mundial de 1929 que condujo a la práctica de políticas I.S.I. en los países iberoamericanos, reduciendo su grado de vinculación a la economía mundial. La industrialización es intensa, por lo menos hasta 1945, según señalan los ejemplos de Argentina, México y Brasil. Durante los decenios de 1950 y de 1960, los países iberoamericanos practican, por recomendaciones de la CEPAL, un modelo de industrialización fundado en las I.S.I. y que en general da resultados limitados, por contingencias estructurales que actúan en estos países, siendo las principales de carácter externo, como la R.I. desfavorable para los productos del sector primario respecto a las manufacturas y la dependencia latinoamericana en la importación de bienes de equipo, lo cual ya puso en marcha un proceso de endeudamiento externo en los países latinoamericanos. Después de la crisis del petróleo que afectó básicamente a los países más avanzados también llegó a afectar a Iberoamérica, sobre todo a partir de 1982 con el gran incremento de la deuda externa, por razones especulativas, que minó el crecimiento económico y la

industrialización de estos países.^

*Presento este trabajo aligerado de las notas a pie de página. Al final del texto doy la bibliografía que he utilizado en su elaboración.

BIBLIOGRAFIA

BAER, W. (1972), "Import Substitution and Industrialization in Latin America: Experiences and Interpretations", Latin American Research Review.

BAER, W. (1982), "Industrialization and Development: Reflections based on the Latin American experiences", T. BARKER, A. DOWNES Y J. SACKKEY, Perspectives on Economic Development. Essays in the Honour of W.A. LEWIS, University Press of America, Inc..

BEREND, I.T. y BORCHARDT, K. (Eds.) (1986), The Impact of the Depression of the 1930's and its Relevance for the Contemporary World, A.5 session, 9th International Economic History Congress, Berna, 1986, Karl Marx University, Budapest.

CORTES CONDE, R. Y HUNT, S.J. (1985), Latin American Economies, Nueva York.

DIAZ ALEJANDRO, C.F. (1973), Ensayos sobre la historia económica argentina, Buenos Aires.

----- (1985), "Los primeros años de la década de 1980 en Latinoamérica: ¿ Otra vez los años treinta?, en Revista de Historia Económica, año III, Primavera-Verano, num.2, 205-207.

FAJNZYBER, F. (1983), La industrialización en América Latina, México.

FISHLOW, A. (1980), "Brazilian Development in long-term Perspective", The American Economic Review, vol. 70, num.2, mayo, 102-108.

FOREMAN PECK (1985), Historia de la economía mundial, Barcelona.

FRAILE, P. Y J. HERNANDEZ ANDREU, J. (1986), "The Twentieth Century's Two Big Crises: Origins and Similarities", en I.T. BEREND Y K. BORCHARDT (eds.), The Impact of the 1930's and its Relevance for the Contemporary World, 355-370.

GLADE, W.P. (1969), The Latin American Economies. A Study of their institutional evolution, Nueva York.

HARDY, Ch. (1982), "Mexico's Development Strategy for the 1980", en World Development, vol. 10, num. 6, 501-512.

HERNANDEZ ANDREU, J. (1984), "Independencia política y evolución económica en Hispanoamérica 1820-1850", Moneda y Crédito, num 171, 67-85.

----- (1987), "Una reinterpretación de las crisis económicas mundiales de 1929 y de 1973. Un análisis del sector triguero", Revista de Historia Económica, año V, num. 1, 99-117.

HERRING, H. (1969), A History of Latin America, Nueva York.

HILGERDT, F. (1945), Industrialization and Foreign Trade, League of Nations, Nueva York.

KINDLEBERGER, Ch. (1973), The World in Depression 1919-1939, University of California Press, Berkeley y Los Angeles.

LOPEZ, J. (1983), "The Mexican Economy: Present situation, Perspectives and Alternatives", World Development.

PLATT, D.C. (1972), Latin America and British Trade, 1806-1914, Nueva York.

- (1980), "Dependency in Nineteenth-Century Latin America", Latin America Research Review, vol. XV, num.1, 113-180.
- y DI TELLA, G. (1986) (eds.), The Political Economy of Argentina 1880-1946, Oxford.
- POSTAN, M.M. (1979), Historia Económica de la Europa Occidental (1945-1964), Madrid.
- RAMIREZ BRUN, J.R. (1980), Estado y acumulación de capital en México, 1929-1979, U.N.A.M., México.
- REYNOLDS, C.W. (1970), The Mexican economy: Twentieth Century Structure and Growth, Yale University Press.
- ROSEBERRY (1983), Coffee and Capitalism in the Venezuelan Andes, University of Texas Press, Austin.
- ROSTOW, W.W. (1978), The World Economy. History & Prospect, University of Texas Press, Austin.
- SOLIS, L. (1973), La economía mexicana, F.C.E., México.
- STEIN, S.J. Y STEIN, B.H. (1980), "D.C.M. PLATT: The anatomy of 'Autonomy'", Latin America Research Review, vol. XV, num. 1, 131-146.
- THORP, R. y WHITEHEAD, L. (1984), Inflación y estabilización en América Latina, F.C.E., México.
- THORP. R. (1984), Latin America in the 1930s, Macmillan.
- TUGWELL, F. (1975), The Politics of Oil in Venezuela, Stanford University Press, Stanford.
- VAN DER WEE (1986), Prosperidad y Crisis. Reconstrucción, crecimiento y cambio, 1945-1980, Barcelona.
- VARIOS (1982), El desafío mexicano, ed. Oceano, Mexico.
- VELARDE. J. (ed.) (1987), Enciclopedia de Hispanoamérica. Los

recursos, ed. Espasa-Calpe, Madrid.